

企业实践学生总结(实用8篇)

教师总结是教师在教学工作中对自身教学经验和成果的总结和反思。以下是一些经典的军训总结范文，希望能给大家提供一些军训总结的写作经验和启示。

企业实践学生总结篇一

我是一名学习市场营销专业的20xx届毕业生，在今年1月25日很有幸被xx啤酒集团录用，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了xx啤酒销售总公司；于是我被派往xx的xx销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我不仅学到了很多在书本中学不到的营销知识，也让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃。

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣。

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是豫东深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的维雪啤酒，餐饮渠道的雪花啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如青岛啤酒，燕京啤酒等等。

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品xx新一代的促销政策是10带2加1。8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们xx买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费。

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——xx高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师，学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了。

感谢当初录用我的集团人力资源总部的xx部长和xx部长，同时再次感谢营销部长xx先生对我营销知识的指导和教诲。

企业实践学生总结篇二

去ibm实习已经一个月了，这个是自己人生第一次实习，总体来说非常一般，但又获益良多，经总结，得出以下心得体会：

1. 要学会融入在来这个实习之前我就和高年级有大公司实习经验的同学聊过很多关于实习中应该注意的问题，很多人建议要少说话，多听，多看别人如何说话，处理事情。我的理解就是少说话就意味着少问问题。但在现实中，起码在ibm不是这样的。因为如果你一周3天不怎么说话，别人还可以理解你，因为是刚刚来的小朋友，什么都不熟悉，比较怕，所以少说话。但时间长了，别人会以为你的性格就是这样，闷闷的，最后就导致你难以融入整个大圈子。难以融入的后果就是最后大家都慢慢孤立你，你自己也觉得孤独，慢慢的就被淘汰了。

2. 广结人脉因为你是个新来的，什么都不知道，所以你需要每人人的帮助。尽管很多时候你不知道这个人对你将来有没有用，或者是这个人很难接触，你都要想尽一切办法来接近他们，了解他们的谈话，慢慢插入他们的谈话，进入他们的圈子。这个至关重要！

3. 多问问题可以说多问问题是前两个的手段。因为只有你多别人问问题了，才可能慢慢接触别人，了解别人，认识并开始熟悉别人。这样在很多情况，如果你需要什么帮忙，他们会真心的来帮你，帮助你解决你需要解决的问题。

4. 有目标的做事这点非常重要，因为别人基本上让你做的事情都是很基础的事情，但这个时候你要有自己的一个判断，我为什么要做这件事情，目的是什么，要达到什么样的标准，什么的手段比较好，是不是教给我的手段就一定是最好的，从中我又能学到什么？毕竟实习一方面我是帮公司创造价值，另一方面我也要自己也要得到我想要学到的东西。如果很盲目，自己慢慢就迷失了，只知道自己低头做事情，但最后自己学到多少呢？问问自己，微乎其微。

5. 自己创造机会因为你是个新来的，别人不会说主动关心你，不会再像在大学里，老师会告诉你你要做什么，好像有个保姆一样告诉你一步步都要走什么。但在公司，这个保姆再也没

有了，这条路需要你自己走，自己去试。当你什么都不知道的时候，尝试就变的很重要。因为只有你自己经过自己的判断，去尝试了，才知道这件事情到底行不行，有什么其他的解决方法。这个就是创造机会，同时自己也在提高。

6. 多思考原来本以为，我自己思考的已经够多了，但实际上还是远远不够的。当你没去做一件事情，至少要最基本的几个问题：我在做这样事的过程中会遇到哪些问题，如果发生这样的情况我应该怎样去解决。尽可能多的去问别人，多问，多听别人的建议，而不能就凭一股小孩子的冲劲，什么都不知道，就开始乱来。这样最后的结果虽然可能达到了，但自己又真正学到什么呢？只是自己为了完成而完成，这样是没有任何意义的。其实做每件事之前，所问，所听，所思考，所沟通，才是最重要的。反而到去正真去做事情的时候，只不过是个试验的场地，看看自己的这些的判断是否正确。

7. 什么是市场营销原来我很愚蠢以为，市场营销就是帮公司搞搞宣传活动，但实际上远远差很多。原来这些搞活动的事情我们都可以外包给其他的公司，比如奥美。市场营销最主要的还是在这些活动之前所做的一切准备，包括，你需要通过各种方式，比如打电话聊天，和客户吃饭，喝咖啡等，各种沟通的手段，目的是了解客户在想了解什么，想要什么，目前的产品是不是他需要的，以前的他使用过的产品有什么样的缺点，我们的最近的产品可不可以补救他这样缺点等等。然后根据客户需求，来举办相应的活动，来满足他的需求。这个才是市场营销最主要的本站，免费范文写作第一站！最核心的东西。其中不仅和要客户聊，还要和销售聊，和经销商聊，了解每一个环节的需求，利益点，难处，然后用相应的解决方法来满足他们。尽力让卖产品的整个渠道畅通无阻。挖掘目前和将来的需求，成就客户价值。最后我真心要感谢，张总给我这次实习机会(至今我也不知道他看到我身上什么好的品质)，感谢陈姐姐给了我很多宝贵的建议，也要谢谢徐姐姐的信任，你们真的让我成长了很多！

企业实践学生总结篇三

经过在公司一个月的实习，我受益匪浅。在实习过程中，我可以感受到公司“以人为本”的管理思想，始终把顾客的需要放在第一位，这是作为一间公司逐渐形成了良好的企业文化，也就是说，公司已经具备了足够的亲和力和一个良好的工作环境。在我的意识中，我觉得一个好的品牌首先是有好的质量和信誉，其次就是有足够大的知名度。我觉得做大牌，应该把公司的整体形象给宣传出去，让这个品牌深入人心，不仅要利用传统的广告媒体，同时也要利用现代的网络技术，在短短的一个月左右的时间里，我学到了很多以前从未涉足的事物，如果不是公司给了我一次深刻的体现机会，可能我现在还只是一个只会拿书本的书生，要所最深刻的事，当然就是跟踪客户了，以前认为只是去客户那里单纯的了解一下情况就可以了，可是却没有想象中那么简单。例如有时候想了解一下客户的打印量的情况，客户却让你自己搞，可是自己却连按哪个键都不知道，那怎样了解呢？到最后，还是要客户自己动手。这时候，我只能呆呆地站在那里，心里很不是滋味。由于对业务的不精通，遇到这样的事也是必然的因此，我对自己说，无论你拿着本书说的怎样厉害都好，轮到你要实际操作的时候，你只能无奈地站在那里，“纸上谈兵”在这个年代是行不通的这同时又证明了要做好一份工作，不仅要了解相关的理论知识，还要了解实际操作。

通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐的我喜欢上这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的相反，想说的很多，我总结下来主要有以下几点：我们不管到那家公司，一开始都不会立刻给我们工作做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。我们到公司去实习，公司多数是把我们把当学生看待。公司在这个其间一般不会给我们什么重要的'工作去做，可又不想让我

们闲着，因此，我们应该主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有打杂。这样公司同事才会更快的接受你领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些重要的工作。

我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系，刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。有的人会觉得公司这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的激情。

在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，不要认为自己懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然。每一个人都有犯错误的时候，工作中第一次做错了不要紧，公司领导会纠正并原谅你，但下次你还在同一个问题上犯错误，那你就享受不到第一次犯错时的待遇了。

经过这次实习，我从中学到了很多课本没有的东西，在就业心态上我也有很大改变，以前我总想找一份适合自己爱好，专业对口的工作，可现在我知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触。才学习。所以我现在不能再像以前那样等待更好机会的到来，要建立起先就业再择

业的就业观。应尽快丢掉对学校的依赖心理，学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。

企业实践学生总结篇四

从3月x号进公司到目前为止刚好实习了4个月差10天，一年三分之一的时间已经在新迪度过了。这几个月来对于我来说也是意义重大。很庆幸能在短短几个月的时间能够经历两份性质完全不同的工作：总台与单证。在总台工作的时候，首先由于它是一个综合性的岗位，对于综合能力要求比较高。同时在这个岗位工作能在社交能力与随机应变能力方面得到提高。因为每天都在和不同的人接触，而且也不排除有一些突发事件。总台工作虽然很多也很烦琐，给人的感觉像是在打杂。但是从专业的角度讲这就是从小事做起。从基层做起。对于一个有工作经验的新进员工尚且如此，更何况是尚未走出校门的实习生呢。作为新人，什么都不了解，怎么可能不“打杂”呢？手上做的事虽小，但却能因为宽广的眼界而变得意义重大起来。在我看来，这却是一个让金子发光的地方，在这个岗位上最能被大家肯定与认可。

对于我来说有机会接触单证工作完全是意料之外。正因来之不易而倍感珍惜。到目前为止，我在单证这一岗位上也差不多有一个月了。作为一名新手在交接的过程中难免会有一些问题出现，这些问题往往会让我感到措手不及。但这并不是说明出错就是新手的专利。因此，在这一点上我应该更深刻地认识到。

通过一个月的交接让我学会了一些皮毛。在我的工作职责里，我学会了开票通知与货款申请：核销单的收发登记：打报关资料与商检资料：配仓：以及上周刚学会了做shinyei□brecon□heinz□charles四个客人的’交单资料。做了几份下来，感觉自己还可以，虽然有时候还会有一些小问题出现。但是相信这些都可以克服。其实做单证工作可以举

一反三，像交单的时候，有很多都是在重复着估填空题。但是却不能掉以轻心。因为做单证最难与最需要的就是细心。有时候会感到心有余而力不足，明明已经很小心，却最终还会出错。小到给伙伴带来不必要的麻烦，大到给公司造成不必要的损失。但是我还是相信熟能生巧，让时间来证明。面对烦琐的工作，如何把自己的工作安排得条理化，这一点对于工作有序进行很关键。因为到目前为止，我对工作还没有完全把握好事情的轻重，在工作的时候会略显被动。只是接到什么做什么。还有一点就是工作时在保证质量的同时，还要有效率。现在对于我来说还是有难度的，就好像是鱼与熊掌不能兼得一样的道理。但是我会使两者达到一个平衡点。

另外，我个人其实是很注重开心工作这一原则。但是在实际工作中面对如此大的压力，有时也会稍微情绪化，这一点很不应该，也有待提高。虽然到目前为止还存在一些问题，但我会坚持到底，在自己的岗位上做好每件事，实现自己的价值。与此同时，同样期望得到大家的肯定与认可。这样我才会有工作的激情，才会有工作的动力。

企业实践学生总结篇五

通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐的我喜欢上这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的相反，想说的很多，我总结下来主要有以下几点：

我们不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

我们到公司去实习，公司多数是把我们当学生看待。公司在这个其间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让

我们闲着，因此，我们应该主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有打杂。这样公司同事才会更快的接受你领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些重要的工作。

我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系，刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

有的人会觉得公司这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的激情。

在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，不要认为自己懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然。

每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，公司领导会纠正并原谅你，但下次你还在同一个问题上犯错误，那你就享受不到第一次犯错时的待遇了。

经过这次实习，我从中学到了很多课本没有的东西，在就业心态上我也有很大改变，以前我总想找一份适合自己爱好，专业对口的工作，可现在我知道找工作很难，要专业对口更

难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在不能再像以前那样等待更好机会的到来，要建立起先就业再择业的就业观。应尽快丢掉对学校的依赖心理，学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能够在社会上快速成长。相顾无相识，长歌怀采薇。草枯鹰眼疾，雪尽马蹄轻。受任于败军之际，奉命于危难之间。天下兴亡，匹夫有责。同是天涯沦落人，相逢何必曾相识。

企业实践学生总结篇六

在xx美丽的四月里，我荣幸的踏进了一个新欣向荣、朝气蓬勃的企业xx公司。成为了xx普通的一员。成为了客户服务工作传递快乐的一名使者。感谢xx给了我这一次工作的机会，也是大学毕业我走向社会的第一份工作，是您延伸了我继续展翅的梦想。

我带着对未来美好的憧憬和希望，踏上了新的征程，平凡而不平庸的岗位xx区业务员。时间飞逝！一转眼，在xx三个月过去了，回想在过去的三个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有学习到半夜至深夜的经历，这好象是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。既然选择了，就要坚持，坚持到底！

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，给予了我足够的宽容、支持和帮助，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态，也让我充分感受到了xx人海纳百川的胸襟，感受到了xx人不经历风雨，怎能见彩虹的豪气，也体会到了xx人的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为xx的一份子而惊喜万分。

在这段过程中，我分三个阶段来总结我这三个月来的工作。

在这期间，我主要是熟悉公司的日常工作流程，公司各部门销售的产品，以及对产品的了解，专业知识的培训。公司派专业的讲师给我们业务课进行xx各品牌的专业知识培训，熟悉每个品牌的来源、产品特性、明星产品的亮点、品牌的定位、产品的定位，以及公司的提供客户各种推广模式、促销模式等。我这个对化妆品行业一点不懂得化痴，从一开始说不出三个化妆品品牌，通过四天的培训可以说二十个以上，通过四天的培训，让我对这个行业充满了信心，相信，我的选择是正确的。紧接着，荣幸的参加了xx公司第一季度营运大会，在这场大会上，让我很快的融入到xx这个大家庭，学到了很多以前从来没有接触过的东西，还有我们的xx课长，晚上凌晨会议结束后，他还来我们的房间，和我们沟通，分享他的工作经验以及刚进入这个行业的一些心理变化，使我们的心理空前的得到解放与安慰，非常感谢！再接下来，就是下市场，每个人下到自己的指定市场，开发市场，就是所谓的开发我们的新客户。

刚下市场前两三天，脑子里一片空白，进入美容院之后，不知道和她们从何聊起，也不知道如何得知哪个是负责人，哪个是老板娘，非常的困惑。把这些情况告诉主管，和一些有经验的同事，通过了他们的指点和教导，使我找到了方向。当然，在这个时候，多么希望身边有个比较有经验的同事或者领导能带着我一起下市场，开发市场，使自己的工作能更好更快的开展。因为在我进入一家店之前，或了解一家店的基本情况，我都很难通过直观在第一时间内得出比较正确的分析与判断，具体切入哪支品牌，然后在和客户交流的过程中，也很难判断出哪些信息是重点，是我们想要的哪些是可以忽略的，这些在缺乏经验与对公司整体内部运作了解的情况下都是很难把握的。特别是在有些事情的处理上，缺乏一定的灵活性，对有些事情考虑得不够周全，但通过向领导和一些有经验的同事学习，在后期的工作中逐步得到了改善。像我这样一个新人，刚进入公司，对一切都充满了陌生和好奇。所以我经常会向主管和自己部门以及其他部门的老业务

员问这问那，他们总是能不胜其烦地向我解说。从中让我学到了许多自己未进xx之前所未学到的东西。在下市场的同时，经常也和一些客户进行沟通、交流，从她们那里我也学到自己在其他的地方所不能学到的东西，所以她们也都成了我的良师益友。

通过对上阶段的工作表现与领导、同事的指导和自己的总结，让我对工作更有了明确的方向和明确的工作计划。方向是有了，工作的计划也有了，接着就是要付出行动，下市场实践，可在实践的过程中，和客户的谈话中，让我深刻的感觉到自己对专业知识的不足和服务质量的有待提高，我向领导、同事及其他相关品牌课部门的学习，补充自己的专业知识，提升自己的服务质量，使客户满意，也让自己更好的服务于客户。同时，我也清楚的认识到了：坐在我面前和我谈话的每一位客户，都是我心中的上帝，而我的职责就成了传递快乐的天使。有一句话：与专业打交道是一门硬的科学技术，与人打交道则是一门软的思想艺术。所以，这就要求我要两手都要抓，并且两手都要硬。

其实，我现在清楚的知道，做销售并不是一味的向客户推销自己的产品，而是要与客户心与心的交流，心与心的沟通，和客户建立起良好的关系。通过沟通，挖掘出解客户的需求，结合公司的产品和公司的运作模式，给客户制定相关的可以满足客户需求的解决方案，以及我们公司提供客户优质的服务，然后供客户选择。还有如何做好自己的市场开发，开发市场前期是比较辛苦的，因为要对目标市场的了解，和相关资料的搜集以及分析。这个过程非常重要，这个过程不做好，想要好的成果，几乎不可能。原本自己认为这样的流程一步一步下来就会成功，可事与愿违。在这期间，我谈了一个客户，发现她确实需要需求，通过我们的分析给她制定了相关方案，她也接受了这些方案供她自己参考，她也认可了我们的优质服务。产品、方案、服务都有了，可她最后还是没有和我成交，和另外一家公司签订了合同。这时，心里深受打击，很不甘心，自己跟了半个多月的客户，就这样被别人给

抢走了，又是抱怨这抱怨那，自己也慢慢的失去了信心，对公司也失去了信心。慢慢的萌生了放弃这份工作的念头，工作状态就慢慢的跌入低谷。然而，在这个时候，我找主管谈心，和他说我想放弃的念头，他细心的给我讲解、分析、指导，又把我的心拉了回来。让我真正的理解：一件简单的事情重复做，一定会成功！

成功者肯定有方法，失败者肯定有原因！这句话，让我自己的脑子变得非常的清醒。失败肯定是有原因，我对这次的失败做了详细的总结，发现的确自己还是有很大的原因存在，尤其是在最后成交阶段，没有做好很好的准备工作。有失必有得，在这次失败的过程中，我得到了深刻的教训，也得出一些销售以及成交的经验。我觉得，在这个阶段过程中，像我们刚进入这个行业的业务员，更要不断的向主管沟通，反映自己的当时情况，还要向一些老的业务员沟通，分享他们的经验，给与自己的各方能力得以一定的提升。还有一点最关键的，就是要不断的对自己的工作成果做总结，不断的总结，不断的总结，总结出一套真正属于自己的工作方式，自己的销售风格！通过领导和同事的帮助，我对自己充满信心，坚信，没有任何问题可以阻扰我的工作！今天，我要开始新的生活！

通过前两个月对工作的不断熟悉、实践与磨练，对产品专业知识的掌握，市场的开发和布控，以及销售技巧方面有了更进一步的了解与提高，在工作效率上也有了一定的改善。

业精于勤而荒于嬉，在后期的工作中我会不断学习，扩大自己的知识面，提高自己各方面的能力，并不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，寻找更有效的方法，突破自己，更要不断的总结经验教训，提高、提高、再提高。在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地对待每一项工作，为公司作出更大的贡献。

最后希望在后期的工作中，领导和同事对我多多支持，多提

要求，多提建议，使我在xx这个大家庭能更好更快的完善自己，更好的适应工作需要，更好的服务每一位客户，从而实现自我的人生价值！

坚持不懈，直到成功！

实习心得体会 | 实训心得体会

企业实践学生总结篇七

大学生企业实习是很多大学生都期待的，企业所给的吸引力比较大，吸引很多大学生的亲睐，下面是本站带来的大学生企业实习心得体会，欢迎查看。

从3月18号进公司到目前为止刚好实习了4个月差10天，一年三分之一的时间已经在新迪度过了。这几个月来对于我来说也是意义重大。很庆幸能在短短几个月的时间能够经历两份性质完全不同的工作：总台与单证。

在总台工作的时候，首先由于它是一个综合性的岗位，对于综合能力要求比较高。同时在这个岗位工作能在社交能力与随机应变能力方面得到提高。因为每天都在和不同的人接触，而且也不排除有一些突发事件。总台工作虽然很多也很烦琐，给人的感觉像是在打杂。但是从专业的角度讲这就是从小事做起、从基层做起。对于一个有工作经验的新进员工尚且如此，更何况是尚未走出校门的实习生呢。作为新人，什么都不了解，怎么可能不“打杂”呢？手上做的事虽小，但却能因为宽广的眼界而变得意义重大起来。在我看来，这却是一个让金子发光的地方，在这个岗位上最能被大家肯定与认可。

对于我来说有机会接触单证工作完全是意料之外。正因来之不易而倍感珍惜。到目前为止，我在单证这一岗位上也差不多有一个月了。作为一名新手在交接的过程中难免会有一些问题出

现，这些问题往往会让我感到措手不及.但这并不是说明出错就是新手的专利.因此，在这一点上我应该更深刻地认识到.

通过一个月的交接让我学会了一些皮毛.在我的工作职责里，我学会了开票通知与货款申请：核销单的收发登记：打报关资料与商检资料：配仓：以及上周刚学会了做shinyei□brecon□heinz□charles四个客人的交单资料.做了几份下来，感觉自己还可以，虽然有时候还会有一些小问题出现.但是相信这些都可以克服.其实做单证工作可以举一反三，像交单的时候，有很多都是在重复着估填空题.但是却不能掉以轻心.因为做单证最难与最需要的就是细心.有时候会感到心有余而力不足，明明已经很小心，却最终还会出错.小到给伙伴带来不必要的麻烦，大到给公司造成不必要的损失.但是我还是相信熟能生巧，让时间来证明.

面对烦琐的工作，，如何把自己的工作安排得条理化，这一点对于工作有序进行很关键.因为到目前为止，我对工作还没有完全把握好事情的轻重，在工作的时候会略显被动.只是接到什么做什么.还有一点就是工作时在保证质量的同时，还要有效率.现在对于我来说还是有难度的，就好像是鱼与熊掌不能兼得一样的道理.但是我会使两者达到一个平衡点.

另外，我个人其实是很注重开心工作这一原则.但是在实际工作中面对如此大的压力，有时也会稍微情绪化，这一点很不应该，也有待提高.虽然到目前为止还存在一些问题，但我会坚持到底，在自己的岗位上做好每件事，实现自己的价值.与此同时，同样期望得到大家的肯定与认可.这样我才会有工作的激情，才会有工作的动力.

经过在公司一个月的实习，我受益匪浅。在实习过程中，我可以感受到公司“以人为本”的管理思想，始终把顾客的需要放在第一位，这是作为一间公司逐渐形成了良好的企业文化，也就是说，公司已经具备了足够的亲和力和一个良好的工作环境。在我的意识中，我觉得一个好的品牌首先是有好

的质量和信誉，其次就是有足够大的知名度。我觉得做大牌，应该把公司的整体形象给宣传出去，让这个品牌深入人心，不仅要利用传统的广告媒体，同时也要利用现代的网络技术，在短短的一个月左右的时间里，我学到了很多以前从未涉足的事物，如果不是公司给了我一次深刻的体现机会，可能我现在还只是一个只会拿书本的书生，要所最深刻的事，当然就是跟踪客户了，以前认为只是去客户那里单纯的了解一下情况就可以了，可是却没有想象中那么简单。例如有时候想了解一下客户的打印量的情况，客户却让你自己搞，可是自己却连按哪个键都不知道，那怎样了解呢？到最后，还是要客户自己动手。这时候，我只能呆呆地站在那里，心里很不是滋味。由于对业务的不精通，遇到这样的事也是必然的。因此，我对自己说，无论你拿着本书说的怎样厉害都好，轮到你要实际操作的时候，你只能无奈地站在那里，“纸上谈兵”在这个年代是行不通的。这同时又证明了要做好一份工作，不仅要了解相关的理论知识，还要了解实际操作。

通过这段时间的学习，从无知到认知，到深入了解，渐渐的我喜欢上这个全新的专业，让我深刻的体会到学习的过程是最美的，在整个实习过程中，我每天都有很多的新的体会，新的相反，想说的很多，我总结下来主要有以下几点：

我们不管到那家公司，一开始都不会立刻给我们工作做，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。

我们到公司去实习，公司多数是把我们当学生看待。公司在这个其间一般不会给我们什么重要的工作去做，可又不想让我们闲着，因此，我们应该主动找一些事情来做，从小事做起，刚开始也只有打杂。这样公司同事才会更快的接受你领导才会喜欢你，接下来才会让你做一些重要的工作。

我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系，刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

有的人会觉得公司这里不好那里不好，同事也不好相处工作也不如愿，经常埋怨，这样只会影响自己的工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力，所以，我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的激情。

在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是我们不懂的，不懂的东西我们要虚心向同事或领导请教，当别人教我们知识的时候，我们也应该虚心的接受，不要认为自己懂得一点鸡毛蒜皮就飘飘然。

每一个人都有犯错的时候，工作中第一次做错了不要紧，公司领导会纠正并原谅你，但下次你还在同一个问题上犯错误，那你就享受不到第一次犯错时的待遇了。

经过这次实习，我从中学到了很多课本没有的东西，在就业心态上我也有很大改变，以前我总想找一份适合自己爱好，专业对口的工作，可现在我知道找工作很难，要专业对口更难，很多东西我们初到社会才接触、才学习。所以我现在不能再像以前那样等待更好机会的到来，要建立起先就业再择业的就业观。应尽快丢掉对学校的依赖心理，学会在社会上独立，敢于参加与社会竞争，敢于承受社会压力，使自己能

够在社会上快速成长。

今年六月底开始，我陆续在建设杂志社x企业管理咨询服务有限公司参加实习工作。在实习中，我在公司同事和领导的热心指导下，积极参与公司日常相关工作，注意把生活上和课堂学到的知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常生活和工作有了深层次的感性和理性的认识。

这次是最后一次写实习总结，我不想像以前那样冠冕堂皇的扯一大推工作中的琐事，因为我觉得除了浪费纸张和应付校领导，真想不出有什么实际作用。

时间真的过的好快，六月底到现在都半年了，说长不长说短不短的实习生活转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。

虽然通过这段时间对有些工作的认识还仅仅停留在表面，未领会其精髓，但是通过实习也加深了我对工作基本知识的理解，丰富了我的认知。明白了把时间与理论两者紧密结合的重要性。

实习的结束了，我也进一步了解了自已，开始学会思考，开始把我的理想具体化，现实化，我想要的生活也因此有了方向，也更加明确了我的下一步该做什么。我感觉到自己手中的笔不再仅仅用于发泄自己的快乐喜悦或者惆怅忧伤，还有更多的事情值得我去记载。

最后，我要感谢父母无时无刻、无所不在的关怀，感谢学校的辛勤培育，感谢实习期间老师们孜孜不倦的教诲和细心的指导，感谢同学和朋友们默默的支持和不断的鼓励，感谢实习单位和指导老师不吝赐教和大力帮助。只要想到生命中有你们相伴，我就有了前进的动力，就有足够的勇气挥出一道

属于自己的靓丽风景。最后讲d题外话，老老实实，呢篇野喔睇佐三次，我到宜家都接受悟到呢篇野系喔自己写溉。

企业实践学生总结篇八

我们不管到哪家公司，一开始都不会有太多的工作，通常情况下是阅读公司资料。时间从几天到几周不等。这段时间里很多同学也许会觉得无事可做，便产生离开的想法。而越是这样就越需要坚持，轻易的放弃只会让自己后悔。

2. 勤打杂

实习期间，我们应该主动找一些事情做，从小事做起，谦虚勤奋，这样公司同事才会更快地接受你，领导才会认可你，接下来才会让你做一些重要的工作。

3. 多听、多看、多想、多做、少说

我们到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不对，即使有知识基础也不会把工作做好。“四多一少”是我的态度，我从事弱电工程工作，“弱电”是我以前没有接触过的工作，和在学校读的旅游管理也没什么必然的联系。刚开始我觉得很头痛，认为自己干不了这个，可通过工作过程中多看别人怎么做，多听别人怎么说，多想自己应该怎么做，然后再亲自动手去尝试，一个月后我就有了相对系统的认识，自己也可以独立地完成相关工作了，光说不动永远没有机会提高。

4. 少埋怨

有的同学在公司总是觉得公司这里不好，那里不好，同事也不好相处，工作也不如意，经常埋怨。这样只会影响自己的

工作情绪，不但做不好工作，还增加了自己的压力。所以我们应该少埋怨，要看到公司好的一面，对存在的问题应该想办法去解决而不是去埋怨，这样才能保持工作的热情。

5. 虚心学习

在工作过程中，我们会碰到很多问题，有的是我们懂得的，也有很多是不懂的。不懂的东西就要虚心请教，当别人教我们知识的时候，也应该虚心接受，切不可认为自己懂得了一点就飘飘然。

6. 错不可怕，就怕一错再错

每个人都有犯错误的时候，工作中第一次做错了不要紧，公司领导会纠正并原谅你。但下次你还在同一个问题上犯错误，那你就享受不到第一次犯错时的“待遇”了。

经过这次实习，我从中学到了很多课本没有的东西，整个实习过程都让我受益匪浅。比较在校期间的学习和实习过程中的收获，我想相通之处在于，学校教会我做人的准则，我要让这种原则，这种观念始终伴随我今后的人生道路，为我指明方向，追求自己的理想；与此同时，我也切身地感觉到，学校所学的专业知识，所接触到的人和事，自己的爱好，一些想法，都与激烈竞争的现实有一定的差距，这需要我不断地学习，不断地充实自己，用在学校里掌握的能力和 method 快速融入社会，以乐观向上的心态不断成熟。相信有了这种能力和方法，不管从事什么职业、什么工作、接触到什么新事物都可以变被动为主动，真正立足于当下。所以我不再像从前那样等待更好机会的到来，而是要建立起先就业再择业的就业观，尽快丢掉对学校的依赖心理，学会在社会上独立，敢于参与竞争，敢于承受压力，这样才能使自己在社会上快速地成长。